

SWCC 株式会社 テーマ別説明会 (2026 年 3 月期 第 2 四半期) Q&A

実施日時 : 2025 年 12 月 16 日 (金)

第一部 14 : 30 ~ 15 : 30 / 第二部 16 : 00 ~ 17 : 00

実施場所 : 東京都中央区日本橋兜町

全社

Q 通期の業績計画について、上期より下期に利益が偏重している背景について教えてほしい。

A 下期偏重である理由は、期末に向けて工事を進め、完工していくという商習慣をもつビジネスに対し、電線を 10 ~ 12 月に納入するためである。特に建設関連はその傾向が強い。そのような通常の季節性に加え、プローブピンは中国への拡販が下期から開始すること、e-Ribbon[®]は下期に大きく伸びる予定であることにより、当社全体として下期偏重となっている。

Q 2026 年度の見通しについて教えてほしい。

A 現在、新中期経営計画を策定中であるが、エネルギー・インフラ事業を引き続き伸ばしていく。特に電力インフラは年々市場が大きくなっている。当社が強みを持つ変電所ビジネスに加え、老朽化した OF ケーブルの更新需要の高まりにも期待できる。建設関連は収益性を向上させる。通信・コンポーネッツ事業は、世界的な AI データセンターの拡大に伴って、e-Ribbon[®]の売上を伸ばしていく。また半導体市場にも注力していく。苦戦している事業については、改革を行っていく。

エネルギー・インフラ事業 全体

Q 電気工事業界で施工人員が不足している状況下でエネルギー・インフラ事業の持続的な成長は可能か。またそれに向けた対策は行っているか。

A 電力インフラでは施工性に優れた e-Cable[™]や SICOPUS[®]を拡大させていく。建設関連は、自社で施工を行っていないため、施工人員の課題を直接解決することは難しいが、顧客の利便性を高める DX を加速させ、業務効率を改善していく。

Q 免震事業撤退後、どれほどのスペースが空くのか。

A 免震装置については、お客様とは 10 年間の保証があるため、ある一部の設備を残していく必要がある。ただし、免震装置を製造しているスペースの大部分は空く見込みである。そのスペースについては、来年以降、超高圧対応の SICONEX[®]製品の増産投資に活用を検討していく。

Q 今後電力インフラの ROIC は建設関連の ROIC を超えていけるのか。

A これまで電力インフラの先行投資を進めてきたが、今後回収フェーズに入ってくる。将来的には超えていく。

エネルギー・インフラ事業 建設関連

Q 建設向け電線の値上げが難航しているという報道を目にしたが、下期も収益性は上げていけるのか。それとも構造改革等が必要になるのか。

A 製造効率を上げるために工場の縮小、統合、価格改善につとめることで、2022 年以降収益性が改善してきた。また CF や ROIC の改善についても取り組んできた。足元では、建設業界の施工人員不足によって工事進捗に影響が出ているが、再開発等の一定の需要は存在しており、今後も継続していく見込み。当社としては、建設関連をキャッシュカウ事業として位置づけ、それを担う子会社である SFCC、SDS、富士電線の力を結集し収益性向上に努める。

エネルギー・インフラ事業 電力インフラ

Q 既存の中期経営計画では 20%弱ほどの変電市場の成長を見込んでいたと思うが、2025 年度の電力インフラの売上高計画は対前年で約 10%の成長である。2026 年度は 20%弱ほどまで高められるのか。

A 2026 年度の計画については、新中期経営計画にてお示しするので、少々お待ちください。

Q 高経年電力用ケーブルの更新需要のポテンシャルはどれほどか。

A 2045 年までに累計で 4,000 億円ほどの需要がある。ただし交換対応できるのは日本国内で当社含め 3 社のみという状況である。そのような事業環境のもと、簡単に高経年ケーブルの撤去できる工法、簡単に新ケーブルの敷設ができる工法、敷設するケーブルも簡単に処理ができるものを開発し、これらのトータルソリューションの提案によりシェアを獲得していく。

Q 2026 年度における高経年電力用ケーブルの更新需要の規模はどれほどか。

A 1 つの線路の更新対応を行うのに数年単位必要となり、年度ごとでは規模を見るのが難しい。

Q 2024 年 5 月発表の中計ローリング資料では、変電市場の CAGR (FY2023-2026) は 11%、SWCC は 18%と記載があるが、その数字に高経年電力用ケーブルの更新需要は含まれているのか。

A 含まれていない。高経年電力用ケーブルの更新需要 4,000 億円（2045 年までの累計）は、変電市場ではなく送電市場であり、新たな市場としてとらえている。送電市場まで領域を広げる。

Q **電力インフラについて、今後 SWCC がシェア獲得を目指す特別高圧、超高圧領域の TAM はどれほどあるのか。また、競合に対してどのように競争優位性を発揮していくのか。**

A 現在の当社のメイン領域である 66kV/77kV と 22kV/33kV の電圧帯は市場全体の 84%、今後注力していく部分については 16%という規模感である。競合 2 社は送電市場においてシェアは高いが、変電市場において当社は大きなシェアをもっている。送電市場でも収益性を下げずに、シェアをのばしていきたい。

Q **電力インフラの業績が期初想定から上振れている要因は、市場環境が良いからか、それとも御社による各種施策（e-Cable™、新工法、製品への 2 次元コード付与）によるものか。またそれらの施策は下期、来年度以降にかけてどう貢献してくるのか。**

A 上振れの要因は、販売価格転嫁および高利益品の受注によるものであり、SICONEX®や既存事業、製品の売上増によるものである。今回お示した、e-Cable™、新工法、製品への 2 次元コード付与等の施策は、下期、来年度以降につながってくるものである。

Q **競合もいる中で超高圧領域への施工を手掛けていくには、施工人員を確保さえすれば進出できるものなのか。競合よりも優位性があるのか。**

A 当社は既に 275kV クラスまで進出しているが、今後も収益性の高い 154kV 以上の超高圧領域へのシフトを進めていく。施工人員不足は競合 2 社においても課題であり、電力会社案件において入札不調となるものもある。当社はそれらの案件を取り込んでいく。

Q **入札不調案件を刈り取れるキャパがあるということか。**

A 電力ケーブルが大きく長いものは大手 2 社が得意としている領域であり、その領域へ進出しシェアを向上させるということではなく、収益性を優先し好採算案件を主に受注していく。

Q **電圧別売上構成比のグラフについて、2024 年度実績か 2025 年度予想か。また変電市場のみか、送電市場も入っているのか、設備投資はどのような規模感で必要になるのか。**

A 電圧別売上構成比は 2024 年度実績であり、変電市場・送電市場も入れたものである。設備投資については新中期経営計画でお示しする。

Q **e-Cable™の電圧領域ごとのシェアについて教えてほしい。**

A 66 k V / 77 k V 以上の領域は当社が 100%のシェアをもっている。

Q **e-Cable™について、の競争力や競合、収益性について教えてほしい。**

A **e-Cable™**については、66 kV / 77 kV 以上の電圧帯に競合はいない。これに、SICONEX®と施工と組み合わせ、お客様へ提案することで、さらなる件名の獲得につながっていくものと認識している。今回、e-Cable™のラインアップを 66 kV から 154 kV へ拡充したように、高電圧領域への展開は収益性の向上に大きく寄与する。

Q **e-Cable™の工事領域、需要動向について教えてほしい。**

A 民間・電力会社の変電設備向けである。今後送電領域にも対応する。

Q **e-Cable™の需要が高まった際、設備投資は必要となるのか。**

A 設備投資は必要ない。送電領域への進出する上で十分な設備は保有している。

Q **新工法については特許で保護しているのか。**

A 当社は特許によって技術を保護している。お客様の要望や課題に対応すべく数年にわたり先行投資を行い開発を進め、他の工事会社が追従し得ないレベルの技術力を保持していると認識している。

通信・コンポーネンツ事業 e-Ribbon®

Q **e-Ribbon®の今後の成長性について教えてほしい。ケーブル化まで対応するのか。**

A 成長性は非常に高く、足元でもフル生産の状況である。2025 年度下期は、設備稼働率の向上および生産性改善により成長を図る。さらに、2026 年度上期の完工を目指し約 10 億円の増産投資を実施し、2023 年度比で売上高を 28 倍に引き上げる見込み。現在はリボンの製造に特化しているが、ケーブル化についても新中期経営計画の中で示していきたい。

Q **e-Ribbon®をケーブル化した際の顧客はどこを想定しているのか。北米のハイパースケーラーか、それとも欧州のテレコム向けも選択肢にあるか？**

A 欧州も含めたグローバル展開を考えている。

以上